

Rapport public Parcoursup session 2023

Lycée CADENELLE - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client

Les données de la procédure

Les données de la procédure correspondent aux données de la phase principale, calculées au 07 juillet 2023.

| Formation d'affectation | Jury | Groupe | Nombre de places proposées | Nombre de voeux confirmés | Nombre de propositions d'admission en procédure principale | Rang du dernier admis en procédure principale | Taux minimum boursier | Taux bac pro |
|--|-----------------|---|----------------------------|---------------------------|--|---|-----------------------|--------------|
| Lycée CADENELLE - BTS - Services - Négociation et digitalisation de la Relation Client | Jury par défaut | Autres candidats | 22 | 239 | 103 | 120 | 23 | 35 |
| | Jury par défaut | Bacheliers professionnels toutes séries | 13 | 91 | 39 | 51 | 23 | 35 |

Le rappel des caractéristiques de la formation

Attendus nationaux

S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale

Disposer de compétences relationnelles

Avoir le goût de développer des échanges à finalité commerciale, notamment via le web

Avoir de l'appétence pour argumenter, négocier et valoriser des produits

Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés

Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels, adaptés à l'image des entreprises

Disposer de compétences pour collaborer et travailler en équipe

Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie

Attendus locaux

- les savoir être : assiduité, persévérance, sérieux
- les notes à l'épreuve anticipée de français
- le projet professionnel en cohérence avec la formation

Conditions d'inscription

Les candidats, titulaires ou en préparation d'un baccalauréat français ou d'un titre admis en équivalence, sont autorisés à s'inscrire.

Contenu et organisation des enseignements pour la formation

La formation technique s'articule autour de 3 pôles de compétences :

Relation Client et Négociation vente

- Cibler et prospecter la clientèle
- Négocier et accompagner la relation client
- Organiser et animer un événement commercial
- Exploiter et mutualiser l'information commerciale

Relation client à distance et digitalisation

- Maîtriser la relation client omnicanale
- Animer la relation client digitale
- Développer la relation client en e-commerce

Relation client et animation des réseaux

- Implanter et promouvoir l'offre chez les distributeurs
- Développer et piloter un réseau de partenaires
- Créer et développer un réseau de vente directe

Les modalités d'examen des vœux

Les modalités d'examen des vœux

Une attention particulière est portée dans les dossiers de candidature à :

- L'examen des notes des bulletins de première et de Terminale ainsi qu'à l'examen des notes de l'épreuve anticipée de français (oral et écrit).
- L'examen des appréciations notées par les enseignants (régularité dans le travail, implication dans sa scolarité et volonté de progression de la part de l'élève).
- L'assiduité et au comportement en classe de l'élève.
- La motivation dont l'élève témoigne pour poursuivre ses études en BTS Négociation et Digitalisation de la Relation Client.

Avez-vous eu recours à un traitement algorithmique ?

Un traitement algorithmique permettant essentiellement, à partir des données quantitatives et qualitatives figurant dans les dossiers, de calculer les moyennes des notes récupérées ou attribuées aux candidats, a été mis en œuvre par la commission d'examen des vœux afin de l'aider dans ses travaux, et non se substituer à elle.

Ce traitement automatisé, dont le paramétrage a été effectué par la commission d'examen des vœux en fonction des critères que ses membres ont définis, a été utilisé pour effectuer une première analyse des candidatures et un pré-classement de ces dernières.

La commission d'examen des vœux s'est en partie fondée sur ces éléments pour apprécier les mérites des candidatures.

Enseignements de la session et conseils aux candidats

Enseignements de la session et conseils aux candidats

Un temps de réflexion suffisamment long et approfondi doit être consacré à la rédaction des éléments attendus pour la constitution du dossier de candidature Parcoursup.

Le Projet de Formation mérite d'être particulièrement étoffé et personnalisé.

Tableau Synoptique

| Champs d'évaluation | Rappel des critères généraux | Critères retenus par la commission d'examen des vœux | Éléments pris en compte pour l'évaluation des critères | Degré d'importance des critères |
|---------------------|---|--|---|---------------------------------|
| Résultat académique | <p>S'intéresser au management des entreprises, à leur stratégie marketing et commerciale</p> <p>Disposer de compétences relationnelles</p> <p>Avoir le goût de développer des échanges à finalité commerciale, notamment via le web</p> <p>Avoir de l'appétence pour argumenter, négocier et valoriser des produits</p> <p>Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés</p> <p>Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels, adaptés à l'image des entreprises</p> <p>Disposer de compétences pour collaborer et travailler en équipe</p> <p>Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie</p> | <p>Examen des notes des bulletins de première et de Terminale</p> <p>examen des appréciations notées par les enseignants</p> <p>'assiduité et au comportement en classe de l'élève</p> <p>motivation dont l'élève témoigne pour poursuivre ses études en BTS NDRC.</p> | <p>Il s'agit des éléments de dossiers mis à disposition par l'intermédiaire de la plateforme Parcoursup</p> | Essentiel |

| Champs d'évaluation | Rappel des critères généraux | Critères retenus par la commission d'examen des vœux | Éléments pris en compte pour l'évaluation des critères | Degré d'importance des critères |
|---|---|--|---|---------------------------------|
| Compétences académiques, acquis méthodologiques, savoir-faire | Disposer de compétences relationnelles Avoir le goût de développer des échanges à finalité commerciale, notamment via le web Avoir de l'appétence pour argumenter, négocier et valoriser des produits Avoir la capacité d'évoluer dans des environnements numériques et digitalisés | Résultats obtenus en première, à l'épreuve anticipée de français et au cours de l'année de terminale | Informations remontées via les bulletins de notes et fiche avenir | Essentiel |
| Savoir-être | Être capable d'adopter des comportements et des codes professionnels, adaptés à l'image des entreprises Disposer de compétences pour collaborer et travailler en équipe Disposer de capacités d'organisation et d'autonomie | Assiduité et comportement en classe des élèves | le niveau d'absentéisme en classe de terminale | Essentiel |
| Motivation, connaissance de la formation, cohérence du projet | motivation dont l'élève témoigne pour poursuivre ses études en BTS NDRC | Pertinence du projet évoqué par le candidat et adéquation avec son parcours de formation | Projet de formation | Très important |
| Engagements, activités et centres d'intérêt, réalisations péri ou extra-scolaires | Engagement citoyen, lycéen, associatif Centres d'intérêt culturel, linguistique et/ou sportif. | Présentation qui vient enrichir et personnaliser le profil du candidat Pertinence de l'argumentaire avec la formation choisie. | Données rédigées dans l'onglet "Activités et Centres d'intérêt" | Complémentaire |

Signature :

Romain BIROT,

Proviseur de l'établissement Lycée CADENELLE